

Compétitivité et financement

par l'industrie de la **totalité des coûts
de recyclage des emballages
et des imprimés**



Communauté métropolitaine
de Montréal

LE CAS DE LA
RÉGION MÉTROPOLITAINE
DE MONTRÉAL



Étude réalisée par Enviroscope
en collaboration avec MCE Conseils
pour la Communauté métropolitaine
de Montréal

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	4
1.0. LA COMPENSATION DES COÛTS DE RÉCUPÉRATION ET DE VALORISATION DES MATIÈRES RÉSIDUELLES	5
1.1. Mise en contexte	5
1.2. Orientation du rapport et méthodologie	5
2.0. LES IMPACTS DE LA COMPENSATION DE 50 % À 100 % : DES COÛTS À SOMME NULLE POUR L'INDUSTRIE ?	6
3.0. LES IMPACTS DE LA COMPENSATION DE 50 % À 100 % SUR LA COMPÉTITIVITÉ DU QUÉBEC VIS-À-VIS DE L'ONTARIO	8
4.0. PARTAGER LA RESPONSABILITÉ DU FINANCEMENT 50 % – 50 % ENTRE LES PRODUCTEURS ET LES MUNICIPALITÉS FAUSSE-T-IL LE JEU DU MARCHÉ ?	13
5.0. QUELLES SONT LES EXIGENCES RÉELLES DE L'INDUSTRIE EN CE DOMAINE ?	15
6.0. L'IMPOSITION DE MESURES « ÉCO-FISCALES » FAIT-ELLE FUIR LES ENTREPRISES ?	16
6.1. Le débat sur l'éco-fiscalité et la compétitivité	16
6.2. La compétitivité d'entreprise	17
CONCLUSIONS	19
BIBLIOGRAPHIE	20
ANNEXES	22
Annexe 1 : Évaluation par l'industrie ontarienne des coûts de la collecte sélective pour différents produits	22
Annexe 2 : Ventes au détail, par secteur (M\$)	23
Annexe 3 : Statistiques principales de l'activité manufacturière, RMR de Montréal, Québec, 1999	24
Annexe 4 : Liste des avantages comparatifs provenant des innovations face aux réglementations et à la fiscalité environnementales	25
Annexe 5 : Position de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris	26
Annexe 6 : Importance de l'industrie de l'environnement	27
Annexe 7 : Expériences à l'étranger	29

INTRODUCTION

La Communauté métropolitaine de Montréal (CMM) est d'avis que les entreprises devraient assumer à 100 % le coût réel de récupération et de valorisation des matières résiduelles. Le gouvernement du Québec et les industries pensent pour leur part qu'une contribution supérieure à 50 % nuirait à la compétitivité du Québec vis-à-vis de l'Ontario puisque les industries ne paient qu'une compensation de 50 %. De plus, les industries estiment qu'il est équitable que les municipalités assument une responsabilité financière compte tenu du fait que leurs citoyens participent activement à la production de matières résiduelles.

L'étude montre que la compétitivité entre le Québec et l'Ontario est basée sur une somme complexe d'éléments, qu'on pourrait qualifier d'asymétrique, et que le financement à 100 % par les entreprises ne nuirait pas à la compétitivité québécoise ni avec l'Ontario ni avec l'étranger. L'Ontario possède un cadre financier pour les entreprises fort différent de celui du Québec, tant au niveau des indicateurs de consommation (logement, transport, etc.) qu'au niveau des taux d'imposition et de taxation. Et cette asymétrie est financièrement lourde pour l'industrie ontarienne. À titre d'exemple, les coûts d'enfouissement sont de 215 \$ la tonne à Toronto et de 95 \$ la tonne à Montréal.

Par ailleurs, l'impact global d'un financement à 100 % pour la région métropolitaine de Montréal est de 0,15 % pour les ventes au détail. Ce qui, à première vue, apparaît comme un coût qui peut être absorbé par les entreprises, soit par un transfert des coûts dans le prix de vente, soit par une internalisation des coûts. Ce fait est confirmé par les prix que les industries ontariennes doivent payer en 2004 pour la récupération. Ils s'établissent à 0,013 cent pour les journaux quotidiens, à 0,38 cent pour deux litres de lait, à 0,17 cent pour une pizza congelée. Même si on double ces coûts pour atteindre les 100 %, on demeure dans une fourchette de prix qui peut être absorbée par le consommateur.

Dans ce contexte, vouloir partager la responsabilité du financement de la collecte sélective entre les entreprises et les municipalités fausse le jeu du marché. On veut en fait que les citoyens – par les taxes municipales – paient pour les emballages indistinctement de leurs comportements de consommateurs. Cela va à l'encontre d'une responsabilisation des actions entreprises par les entreprises – qui décident librement de la forme et de la nature de leurs emballages – et de celles effectuées par les individus – qui décident librement d'acheter tel ou tel produit. On ne voit pas pourquoi des gens à faibles revenus paieraient pour la récupération du « packaging » du *Chanel No 5*. La solution qui satisferait probablement industries et municipalités serait que le gouvernement du Québec impose une taxe verte à l'achat pour financer les coûts de valorisation. En ce sens, c'est le consommateur et non le contribuable qui doit être visé afin de maximiser l'impact sur son comportement.

Ce que veut l'industrie par-dessus tout, c'est que les mêmes règles s'appliquent à tout le monde. En ce sens, l'entente particulière intervenue entre le gouvernement du Québec et les médias écrits suscite des mécontentements certains parmi les industriels. Il est de même de la consigne qui devrait être élargie selon plusieurs avis.

Enfin, les analyses comparatives faites par la Banque Mondiale et par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) montrent que l'imposition d'une éco-fiscalité ne nuit pas à la compétitivité des entreprises, bien au contraire.

1.0. LA COMPENSATION DES COÛTS DE RÉCUPÉRATION ET DE VALORISATION DES MATIÈRES RÉSIDUELLES

1.1. Mise en contexte

Le projet de règlement de la loi 102, qui concerne la compensation pour les services municipaux fournis en vue d'assurer la récupération et la valorisation des matières résiduelles, propose que 50 % des coûts de la collecte sélective des matières recyclables soient assumés par les producteurs comme en Ontario. La CMM demande que 100 % des coûts réels soient payés par les producteurs, selon des échéanciers de mise en œuvre variables. Le ministère de l'Environnement évalue le coût net du recyclage au Québec à 50 M\$ en 2001 tandis que le Plan métropolitain de gestion des matières résiduelles (PMGMR) l'évalue à 72,75 M\$ en 2006 sur le seul territoire de la CMM.

Selon le ministère du Développement économique et régional et de la Recherche ainsi que le ministère de l'Environnement, le fait de décréter une compensation de 100 % des coûts municipaux de collecte sélective des emballages et des imprimés, payable par l'industrie, introduirait une distorsion dans le marché interprovincial et nuirait à la compétitivité du commerce des produits visés par le décret, parce qu'en Ontario le gouvernement a déjà fixé la compensation à 50 %. Cette position est appuyée par les producteurs et les associations industrielles « puisque les entreprises visées par le régime ontarien sont pratiquement les mêmes que celles visées par le régime québécois¹ ».

Dans ce contexte, les entreprises soutiennent qu'il est normal que la responsabilité du financement des coûts de collecte sélective soit partagée en parts égales entre les producteurs et les municipalités, notamment parce que le financement à 100 % par les seules industries serait inéquitable et que cela équivaldrait à donner un chèque en blanc aux municipalités. De plus, « les citoyens ont également une responsabilité qui leur incombe quant à la gestion des résidus des produits qu'ils consomment² ».

1.2. Orientation du rapport et méthodologie

Ces opinions divergentes nous ont menés à analyser et à évaluer cinq volets du même problème général touchant les rapports entre l'environnement et la compétitivité. Ce sont les suivants :

1. Quel est le coût réel pour les industries d'une prise en charge complète du financement de la collecte sélective ?
2. Quel est l'impact d'une telle mesure sur la compétitivité du Québec, notamment vis-à-vis de l'Ontario ?
3. Partager la responsabilité du financement 50 %-50 % entre les producteurs et les municipalités fausse-t-il le jeu du marché ?
4. Quelles sont les exigences réelles de l'industrie en ce domaine ?
5. L'augmentation de mesures « éco-fiscales » fait-elle fuir les entreprises ?

Pour répondre adéquatement à ces questions, nous avons passé en revue la littérature économique pour établir l'impact du coût supplémentaire d'un financement à 100 % de la collecte sélective, face aux revenus des entreprises et à leur marge bénéficiaire. Nous avons aussi évalué la capacité des entreprises de transférer une telle hausse sur le prix de vente au consommateur. De façon complémentaire, nous avons examiné le portrait industriel du Québec et de l'Ontario pour établir le cadre de la compétitivité entre les deux provinces. Nous avons de plus analysé un certain

1- Conseil patronal de l'environnement du Québec (CPEQ), *Mémoire présenté au ministre de l'Environnement du gouvernement du Québec sur le projet de règlement à la compensation pour les services municipaux fournis en vue d'assurer la récupération et la valorisation des matières résiduelles*, 24 mai 2004, p. 1.

2- Conseil patronal de l'environnement du Québec (CPEQ), *Mémoire présenté à la commission indépendante de consultation publique de la CMM sur le PMGMR*, 25 novembre 2003, p. 3.

nombre d'études de cas à l'étranger pour avoir les éléments de comparaison nécessaires à une évaluation adéquate des problèmes posés par une augmentation des mesures fiscales à des fins environnementales (éco-fiscalité). Enfin, nous avons procédé à une dizaine d'entrevues auprès d'industriels et de représentants d'associations industrielles, concernés directement ou indirectement par cette question³.

Les informations que nous avons recueillies permettent d'avancer que, au cœur de ce problème, ce qui est en cause c'est la compétitivité des entreprises face aux nouvelles normes environnementales, leur compétitivité face à la fiscalité environnementale et leur compétitivité face à la responsabilité élargie des producteurs (REP). Ce qui est aussi en cause, c'est la nécessité pour les municipalités de financer ou non un service de collecte sélective et à quel coût.

2.0. LES IMPACTS DE LA COMPENSATION DE 50 % À 100 % : DES COÛTS À SOMME NULLE POUR L'INDUSTRIE ?

Le coût supplémentaire entre la proposition de la CMM et l'Ontario est de 36,38 M\$, soit la moitié des 72,75 M\$ du coût de la collecte sélective sur le territoire de la CMM pour 2006. En comparaison, la valeur des ventes au détail dans la Région métropolitaine de recensement (RMR) de Montréal (excluant les concessionnaires automobiles et les stations-services) a atteint 22 112 M\$ en 2003⁴. On peut ajouter à cette somme un taux nominal de 2 % de croissance pour atteindre 23 G\$ en 2006⁵. L'écart entre les 50 % et les 100 % est donc estimé à 0,15 % des ventes au détail.

En soi, ce taux n'est pas significatif même s'il est vrai que cela va faire augmenter le coût de production et, éventuellement, de vente des biens sur le territoire du Québec. Mais comme il va s'appliquer à l'ensemble des producteurs et toucher de façon identique les emballages ontariens, américains et étrangers, cela n'affectera pas la compétitivité relative des producteurs québécois comparativement aux producteurs étrangers.

Pour calculer le coût d'une augmentation de 50 % à 100 % du financement du recyclage pour l'industrie, nous avons d'abord analysé, en l'absence de données québécoises, les données du *Stewardship Ontario*⁶ qui fournissent l'évaluation de la répartition des coûts entre différents produits et matériaux faite entre elles par les industries ontariennes pour 2003 et 2004.

On y apprend par exemple que le coût du financement à 50 % du recyclage pour un deux litres de lait en Ontario représente un peu plus d'un tiers de cent (0,38) pour l'industrie. Cela représenterait environ trois quarts d'un cent, si le financement à 100 % s'appliquait au Québec. De la même manière, le prix du financement à 100 % du recyclage d'une boîte d'œufs subirait une augmentation de 0,64 cent (actuellement à 2,29 \$ pour une douzaine d'œufs) et celui d'une pizza congelée Mikes, de 0,34 cent (actuellement à 7,49 \$ l'unité)⁷. Pour les journaux quotidiens, les augmentations seraient extrêmement minimes (0,013 cent).

À première vue, ces coûts sont minimes, mais qui paierait pour ceux-ci ? Le premier cas de figure, c'est que la hausse est automatiquement répercutée sur le prix de vente des produits. Cela se traduirait par une hausse réelle d'un ou deux cents selon les produits ou peut-être plus, si les emballages ne sont pas faits de matériaux facilement recyclables. On a ainsi vu en Colombie-Britannique un surcoût de sept cents sur certains produits. Le consommateur peut alors exercer son choix et refuser de tels produits.

3- Les associations industrielles que nous avons contactées sont les suivantes : Collecte sélective Québec, l'Association de l'aluminium du Canada, l'Association des manufacturiers et exportateurs du Québec, le Conseil patronal de l'environnement du Québec, le Conseil des services environnementaux du Québec.

4- Voir Annexe 2.

5- Le taux de 2 % couvre environ l'inflation connue depuis les dernières années sans prévoir de croissance réelle significative. Nous estimons que cette hypothèse est conservatrice et qu'elle implique une estimation surélevée de la proportion du coût de la mesure sur la valeur globale du marché.

6- Voir Annexe 1.

7- Tous les prix de ces produits proviennent des marchés IGA.

Le second cas de figure, c'est que cette hausse est absorbée par l'industrie. Une grande surface d'alimentation ou de rénovation pourrait exiger de ses fournisseurs que ceux-ci absorbent le coût sous peine d'être remplacés par un compétiteur. L'effet domino aidant, les producteurs pourraient vouloir répercuter le coût sur les seules industries d'emballage. Nous avons évalué que, dans la RMM, 152 entreprises ont généré en 1999 une production manufacturière d'environ 2,5 G\$⁸. Si l'ensemble des coûts de récupération et de valorisation leur était imputé, elles devraient donc se partager une facture de 36,38 M\$, soit 1,5 % de leur production manufacturière. Cela obligerait-il des entreprises d'emballage à fermer leurs portes ? À notre avis, non. Cela obligerait-il ces mêmes industries à modifier leurs types d'emballage ? Possiblement, puisque c'est l'un des buts de l'éco-fiscalité. Est-ce que les seules industries d'emballage vont assumer les coûts, sans qu'une partie de la facture soit refilée aux consommateurs ? Assurément non.

Par ailleurs, si la formule de tarification dont vont décider les entreprises n'utilise pas le chiffre d'affaires de chaque entreprise comme étalon de mesure, cette dernière ne devrait pas non plus pénaliser les exportations d'emballages ou de tous les autres produits à l'extérieur des frontières québécoises. Si les exportations sont effectivement taxées au même titre que la production à destination locale, il y aura un impact de 0,15 % sur le prix, ce qui est largement inférieur aux mouvements du dollar canadien face à la devise américaine depuis quelques mois.

Ce dernier exemple est d'ailleurs frappant quant à la prudence que l'on doit porter aux analyses économiques de base, isolant un phénomène de l'ensemble de la conjoncture. Depuis un an, le dollar canadien s'est accru de 0,73 \$US à 0,78 \$US tout en permettant à l'économie canadienne d'atteindre un surplus record de son compte courant de la balance commerciale, à 23,8 G\$US (un an, Q 2-2004)⁹. Une hausse de 6 % des prix canadiens n'a donc pas entraîné de chute des exportations ni des bénéfices des sociétés.

Plusieurs industriels pensent que le coût du recyclage, quel qu'il soit, se répercutera d'une façon ou d'une autre sur le prix de vente. Si tel était le cas, compte tenu de la faiblesse des augmentations, le transfert du prix aux consommateurs n'aura pas d'impact notable sur le taux régional d'inflation.

Au-delà de ces considérations, il existe bien sûr une autre solution qui devrait concilier les points de vue des industries et des municipalités : c'est que le gouvernement du Québec décide de lever une « taxe verte » pour financer le recyclage, taxe qui serait nettement identifiée sur les factures des biens achetés. Dans le contexte actuel de la gouvernance à Québec, nous comprenons que cette solution n'est qu'une hypothèse d'école.

8- Plus précisément 2 447 929 k\$. Voir Annexe 3.

9- Economic and financial indicators, The Economist, sept-11-04, données Q2-2004, pour l'année se terminant au deuxième trimestre 2004.

3.0. LES IMPACTS DE LA COMPENSATION DE 50 % À 100 % SUR LA COMPÉTITIVITÉ DU QUÉBEC VIS-À-VIS DE L'ONTARIO

La notion de compétitivité interterritoriale doit être relativisée par les contraintes et les barrières non réglementaires qui apportent des frictions dans l'échange de produits. Ainsi, les frais de traduction, de transport, de temps (salaires, etc.) et de développement de réseaux de distribution sont autant de facteurs qui permettent un écart « significatif » entre les prix pratiqués sur deux territoires sans entraîner une modification des partages de marchés. Le niveau de 0,15 % établi ici ne semble pas suffisant pour surmonter ces frictions.

Les distances et les frontières ont encore des effets importants sur la vie économique. Ces effets nécessitent un ensemble de politiques adaptées différentes de celles qui seraient dictées, si l'économie mondiale était un ensemble totalement uni. Des études ont déterminé qu'une hausse de 1 % de la distance producteur-consommateur entraîne une baisse de 1,5 % de commerce interprovincial¹⁰.

À 0,15 % de la valeur des ventes au détail, le coût additionnel de la récupération et du recyclage transféré aux entreprises, à lui seul, n'est pas assez significatif pour contrebalancer le coût du transport que paieraient les consommateurs pour se rendre à un centre commercial dans une juridiction voisine, en Ontario ou aux États-Unis. Bien sûr, des exceptions peuvent exister comme la zone de Gatineau où les coûts de transport sont minimes, surtout pour les citoyens québécois qui travaillent à Ottawa (et qui a entraîné une politique distincte pour la taxation du carburant, mais dicté par des écarts beaucoup plus importants, 12 % en juin 2004, soit 48 fois l'écart étudié ici). Il se peut aussi que certains produits, s'ils sont taxés en proportion de leur coût environnemental réel, deviennent significativement plus chers. Même dans ces cas extrêmes, on peut estimer que l'importance de ces biens dans le budget des consommateurs n'est pas suffisante pour justifier un déplacement dans une juridiction voisine.

Le Québec a d'ailleurs déjà connu des taux d'éco-fiscalité bien supérieurs pour certains produits sans pour autant nuire de façon marquée à ces marchés (voir tableau).

ÉCO-FISCALITÉ COMPARÉE PAR FILIÈRE

	Éco-fiscalité	Prix unitaire	Taux d'imposition sur la valeur globale du produit
Peinture	0,25 \$	36,00 \$	0,69 %
Pneu	3,00 \$	85,00 \$	3,53 %
Emballage			0,26 %

D'ailleurs, les économies québécoises et ontariennes vivent avec la même monnaie, mais non avec les mêmes prix. Des écarts bien plus importants que le 0,15 % de la proposition de la CMM existent déjà entre les deux provinces, pour des éléments aussi importants que les salaires, les taux de fiscalité, les frais d'occupation des bureaux et des locaux industriels ou l'essence. À titre d'exemple, le coût de l'enfouissement par tonne à Toronto est de 215 \$, alors qu'il n'est que de 95 \$ à Montréal. Dans ce dernier cas, la tarification environnementale est bien plus importante à Toronto.

Pour montrer l'impact de la hausse des prix à la consommation consécutive à la facturation entière des coûts du recyclage sur les ventes au détail montréalaises, il suffit de comparer les écarts des prix à la consommation entre Montréal et les villes ontariennes, puis de calculer les gains et les dépenses qu'un consommateur montréalais devrait payer s'il se déplaçait dans une ville voisine en Ontario pour y faire ses achats.

10- C.D. Howe Institute Benefactors Lecture, 2000, Globalization: Myths, Facts, and Consequences, John F. Helliwell, Professor of Economics and McLean Chair of Canadian Studies, University of British Columbia, and Research Fellow, C.D. Howe Institute, Toronto, October 23, 2000.

**INDICES COMPARATIFS DES PRIX DE DÉTAIL ENTRE TORONTO, OTTAWA ET MONTRÉAL,
OCTOBRE 1999, POUR CERTAINS GROUPES DE BIENS ET DE SERVICES À LA CONSOMMATION,
MOYENNE DE 11 VILLES¹ COMBINÉES=100**

Composantes et sous-groupes choisis	Pondérations de l'IPC du Canada	Toronto	Ottawa	Montréal	Écart, principaux biens (%) Montréal-Toronto Montréal-Ottawa	
Ensemble	100,0	108	103	95		
Aliments	17,9	98	103	100		
Aliments achetés au magasin		99	107	98	- 1	- 8
Viande, volaille et poisson		98	108	99		
Produits laitiers et œufs		106	113	94		
Produits de boulangerie et autres produits céréaliers		97	97	100		
Fruits et légumes		98	107	101		
Autres aliments achetés au magasin ²		99	107	97		
Aliments achetés au restaurant		96	96	104		
Logement	26,8	122	103	86		
Dépenses et équipement du ménage	10,8	103	103	100		
Dépenses du ménage		104	103	100		
Équipement du ménage		101	101	101	0	0
Habillement et chaussures	6,2	101	101	100	- 1	- 1
Transports	19,0	105	99	100		
Transport privé		104	98	100		
Achat de véhicules automobiles		101	102	100		
Essence		100	98	108		
Autres transports privés		111	92	94		
Transport public		113	106	100		
Santé et soins personnels	4,6	100	106	105		
Soins de santé		101	113	106		
Articles et accessoires de soins personnels		100	105	98		
Services de soins personnels		98	86	113		
Loisirs, formation et lecture	11,2	109	109	92		
Boissons alcoolisées et produits du tabac	3,5	94	97	98		
Boissons alcoolisées		102	101	103	1	2
Produits du tabac et articles pour fumeurs		84	92	92	10	0

1. St. John's, Charlottetown, Halifax, Saint John, Montréal, Ottawa, Toronto, Winnipeg, Regina, Edmonton et Vancouver.

2. Comprend les sous-groupes suivants : sucre et sirop, confiserie, margarine, autres huiles et matières grasses comestibles, café, thé, condiments, épices et vinaigres, soupe, aliments pour bébés et enfants, préparations alimentaires précuites et congelées, boissons non alcoolisées et toutes autres préparations alimentaires.

Source : Statistique Canada, *L'indice des prix à la consommation* n° 62-001, mai 2002.

Le tableau ci-dessus montre les indices comparatifs des prix de détail entre Montréal et deux villes ontariennes — Toronto et Ottawa. Il couvre l'ensemble des biens et des services à la consommation. Les deux colonnes de droite présentent l'écart de prix au détail pour les principaux biens à l'exception du secteur de l'automobile. À part les boissons alcoolisées et le tabac, frappés par des taxes élevées, les prix sont généralement plus faibles à Montréal. L'écart est faible dans le cas de Toronto, plus prononcé dans celui d'Ottawa. L'avantage de coût joue donc en faveur de Montréal. À ce que l'on sache, il n'y a pas d'exode commercial vers Montréal et personne ne se préoccupe de la compétitivité des villes ontariennes par rapport à Montréal.

Par ailleurs, le tableau ci-dessous montre les gains et les coûts marginaux pour un Montréalais de faire ses achats dans le centre urbain le plus proche en Ontario, soit Cornwall. Un effort a été fait pour magnifier les gains (panier de 1000 \$) et pour minimiser les pertes (limite inférieure du coût d'utilisation d'une automobile, prix et qualité minimum de l'essence, temps de transport minimal, revenu de classe moyenne inférieure). En supposant que le consommateur montréalais n'évite que le coût du recyclage, il n'économise que 2 \$ et dépense 65 \$ pour se rendre à Cornwall et revenir à Montréal.

GAINS ET COÛTS POUR UN MONTRÉALAIS D'ACHETER SES BIENS À CORNWALL EN ONTARIO, SIS À 100 KM DE MONTRÉAL

	Montants (\$)
Économie réalisée sur un panier de biens de consommation de 1000 \$	
Coût du recyclage évité (1000 \$ X 0,2 %)	2,00
Gain total	2,00
Utilisation de l'automobile (100 km X 2 X 13¢/km ¹)	26,00
Essence (100 km X 2 X 8l/100km X 81¢/l ²)	12,96
Temps passé sur la route (revenu horaire net perdu) (1 h X 2 X 13 \$/h ³)	26,00
Coût total	64,96
Perte nette	- 62,96
Hypothèse : Les prix sont déjà plus faibles de 2 % à Cornwall	
Gain (1000 \$ X 2 %)	20,00
Perte nette si l'on suppose un avantage préalable de 2 % à Cornwall	- 42,96

1. Source : MTQ (2004), *Évaluation de la congestion routière dans la région de Montréal*, p. 25. Limite inférieure choisie.

2. Source : Régie de l'Énergie, Prix minimum de l'essence ordinaire à Montréal de janvier à août 2004.

3. MTQ (2004), *Évaluation de la congestion routière dans la région de Montréal*, p. 19. Correspond à un revenu d'emploi de 29 872 \$.

Si l'on suppose, dans un ultime effort pour augmenter les gains que, contre toute évidence, les prix sont plus faibles de 2 % à Cornwall, le consommateur montréalais perd quand même 43 \$ dans l'expédition.

Enfin, si le consommateur montréalais parvient à faire ses achats à la frontière même de l'Ontario (à 60 km de Montréal), il paie 39 \$ (64,96 \$ - 0,6) et perd 17 \$.

Dans tous ces calculs, à cause de sa faible valeur, le coût du recyclage ne joue aucun rôle. Comme les prix au détail avantagent Montréal et que le coût du transport et du temps perdu est significatif, il n'y a pas lieu de penser qu'un détournement commercial vers les villes ontariennes se produise. Par conséquent, la compétitivité des entreprises qui approvisionnent Montréal ne change pas d'un iota.

C'est donc l'ensemble de facteurs qui dictent la compétitivité d'une économie et cette compétitivité varie selon les secteurs. La politique proposée ici n'aura qu'un impact marginal sur cet ensemble.

COMPARAISON DES COÛTS D'OPÉRATIONS DANS LES MUNICIPALITÉS

Villes	Montréal	Québec	Ottawa	Toronto	écart Mtl-Tor
Fiscalité du revenu (1)					
Fédéral	22,12 %	22,12 %	22,12 %	22,12 %	0 %
Provincial	8,90 %	8,90 %	14,00 %	14,00 %	57 %
Effectif	26,16 %	26,92 %	31,98 %	36,12 %	38 %
Taxes foncières					
	4,54 %	3,73 %	5,24 %	3,33 %	- 27 %
Coût d'occupation (loyers au pied carré – 2003) (2)					
Bureaux centre-ville	15,65 \$		16,00 \$	24,61 \$	57 %
Bureaux banlieue	10,50 \$		13,25 \$	13,54 \$	29 %
Entrepôts	4,50 \$		6,50 \$	5,25 \$	17 %
Rech. et Dev.	7,50 \$		10,50 \$	8,50 \$	13 %
Coût d'occupation (loyers et frais d'occupation au pied carré – 2004) (3)					
Bureaux centre-ville	33,00 \$		44,00 \$	45,00 \$	36 %
Bureaux banlieue	22,00 \$		26,00 \$	29,00 \$	32 %
Industriel	7,30 \$		11,70 \$	8,20 \$	12 %
Essence régulière (5)					
	93,20 \$	92,40 \$	80,10 \$	82,10 \$	- 12 %
Rémunération (4)					
Hebdomadaire	669,00 \$			745,00 \$	11 %
Moyenne provinciale					

Source : (1) KPMG, janvier 2004, Competitive alternatives, G7-2004, volume II.

(2) Colliers International, 2003-2004.

(3) Royal LePage, Royal LePage Commercial Inc, National Market Intelligence Report, 2nd Quarter 2004.

(4) Institut de la Statistique du Québec.

(5) Info-prix, suivi du prix de l'essence, juin-04.

COMPARAISON DE PRODUCTIVITÉ

	Québec	Ontario	taux QC/Ont	écart
PIB par employé (1999)	87 537,8 \$	95 881,3 \$	91,3 %	- 8,7 %
Hausse dollar constant (1990-1999)	23,1 %	40,6 %	56,9 %	- 43,1 %
PIB (1999)				
Total manufacturier	45 712,4 \$	88 012,6 \$	51,9 %	- 48,1 %
Papier	4 148,1 \$	3 336,4 \$	124,3 %	24,3 %
Impression et connexes	1 329,0 \$	2 387,6 \$	55,7 %	- 44,3 %
Poids des 2 secteurs	12,0 %	6,5 %		
Emploi manufacturier (1999)				
Total manufacturier	522 202	917 933	56,9 %	- 43,1 %
Papier	34 455	34 085	101,1 %	1,1 %
Impression et connexes	21 544	42 324	50,9 %	- 49,1 %
Poids des 2 secteurs	10,7 %	8,3 %		
Productivité de la main-d'œuvre				
Total manufacturier	87 538	95 881	91,3 %	- 8,7 %
Papier	120 392	97 885	123,0 %	23,0 %
Impression et connexes	61 688	56 412	109,4 %	9,4 %
Croissance (1990-1999)				
Total manufacturier	13,9 %	- 0,4 %		
Papier	8,2 %	0,4 %		
Impression et connexes	13,2 %	15,3 %		

Source : Comparaison pour le secteur manufacturier de la productivité du travail entre le Québec, l'Ontario, le Canada et les États-Unis, Jules Dufort, Direction de l'analyse des relations économiques extérieures, MDERR, Mai 2004.

4.0. PARTAGER LA RESPONSABILITÉ DU FINANCEMENT 50 % – 50 % ENTRE LES PRODUCTEURS ET LES MUNICIPALITÉS FAUSSE-T-IL LE JEU DU MARCHÉ ?

Le Conseil patronal de l'environnement du Québec (CPEQ), Collecte Sélective Québec et l'ensemble des industriels que nous avons rencontrés sont d'accord avec le principe de la responsabilité élargie des producteurs (REP), si celle-ci est partagée... avec les municipalités :

« De par ces dispositions, la Loi 102 reconnaît le principe de la responsabilité partagée, et constitue donc, de l'avis du CPEQ, un compromis acceptable pour tous les intervenants impliqués dans le processus de gestion des matières résiduelles. En vertu du principe de la responsabilité partagée, le secteur privé a un rôle à jouer quant à la gestion des matières résiduelles, notamment quant au financement et au processus décisionnel. La Loi 102 permet aux entreprises et municipalités de travailler ensemble pour trouver des solutions efficaces aux problématiques de la collecte sélective et ainsi améliorer les performances dans ce domaine.

Le CPEQ est d'avis que les propositions de la CMM quant au financement de la collecte sélective vont à l'encontre du principe de la responsabilité partagée et considère donc ces propositions comme irrecevables puisque le débat sociétal sur la Loi 102 a déjà eu lieu et que la conclusion se reflète par une décision politique équilibrée. De plus, cette décision tient également compte du fait que le gouvernement de l'Ontario a établi le même partage des coûts. Pour des raisons liées à la compétitivité, le CPEQ privilégie le développement d'un système québécois qui s'harmonise, dans la mesure du possible, avec le système ontarien. Le CPEQ peut comprendre l'impasse financière dans laquelle se trouve la CMM quant à la problématique de la gestion des matières résiduelles. *La Politique québécoise de gestion des matières résiduelles 1998-2008* fixe des objectifs difficilement atteignables. Toutefois, le CPEQ n'est pas d'accord à ce que la CMM se tourne uniquement vers le secteur privé pour assumer les coûts de la collecte sélective, sans proposer d'autres solutions plus équitables. Il ne faut pas oublier que les citoyens ont également une responsabilité qui leur incombe quant la gestion des résidus des produits qu'ils consomment¹¹. »

En réalité, le raisonnement de l'industrie est le suivant : nous sommes prêts à payer 50 % du coût négocié du recyclage et nous croyons que les municipalités – et donc le citoyen par ses taxes – devraient assumer le solde puisqu'il génère lui aussi des matières résiduelles par ses comportements de consommateur.

Il y a dans ce raisonnement une forme de sophisme qui brouille les cartes et le débat. Car si c'est le citoyen qui doit assumer 50 % des coûts du recyclage – par le biais de la taxation municipale – cela signifie que l'on sort d'une logique de marché, d'une logique privée, pour faire assumer par tous les contribuables la moitié du coût d'un service de récupération et de valorisation des matières résiduelles, indépendamment de leurs comportements de consommateurs. C'est ce qu'on appelle une logique publique où la taxation et l'imposition sont les véhicules privilégiés pour financer un service. Ce faisant les industries veulent faire cohabiter une sorte de partenariat public/privé qui déresponsabilise tant les citoyens que les entreprises. Elle déresponsabilise le citoyen parce que ses choix de consommation n'ont aucun impact sur les coûts environnementaux qu'ils induisent. C'est le syndrome de « l'eau chaude, l'eau froide » : même si on consomme 1 000 litres d'eau potable par jour, tout le monde paie la même facture. Pour l'eau chaude, on fait attention !

Elle déresponsabilise aussi les entreprises puisque celle qui décide de faire dix contenants particuliers en trois matières différentes du même produit, pour « répondre aux besoins du consommateur », n'assume pas les responsabilités de ses choix de mise en marché. Les libres choix de mise en marché des départements de marketing et de l'industrie de l'emballage ont un coût de récupération et de valorisation qui doit être entièrement assumé par l'entreprise dans un contexte de libre marché. En caricaturant, on pourrait dire que ne sont pas aux citoyens les plus pauvres de payer pour le marketing et le sur-emballage du *Chanel no 5*, mais au consommateur qui en fait l'achat. Le principe de responsabilité élargie implique que ce sont les corporations et les consommateurs qui doivent être responsabilisés par un prix à la production/consommation de biens plus ou moins recyclables.

11- Mémoire présenté à la commission indépendante de consultation publique de la Communauté métropolitaine de Montréal sur le Projet de Plan métropolitain de gestion des matières résiduelles de la Communauté métropolitaine de Montréal, présenté par M. Michael Cloghesy, président du Conseil patronal de l'environnement du Québec, 25 novembre 2003.

Selon notre analyse, la question est donc de savoir si le citoyen va payer en tant que contribuable, sous forme de fiscalité municipale ou s'il va payer en tant que consommateur en absorbant la (probablement modeste) hausse des prix provoquée par cette fiscalité aux entreprises.

Les exemples de REP dans la gestion des matières résiduelles sont d'ailleurs nombreux¹².

Pays/Province	Matière	Année	Coût
Australie	Huiles usées	2000	0,05 \$ le litre
Australie	Contenants – emballages	1999	Selon filière
Alberta	Huiles usées	1997	0,05 \$ le litre
Colombie Britannique	Peinture	1997	0,10 \$ à 1,00 \$ selon le contenant
Canada	Gaz réfrigérant	2001	1 \$ par kg
Saskatchewan	Pneus usés	1999	3,50 \$ l'unité
Rep. Tchèque	Contenants	2001	Selon filière
France	Contenants	2001	Selon filière
Allemagne	Contenants	1991	Selon filière
Japon	Contenants	2000	Selon filière
Pays Bas	Contenants	1997	Selon filière
Norvège	Contenants	1995	0,35 \$ le kg
Irlande	Sacs de plastique	2002	0,23 \$ le sac

Dans le cas de la taxe de 0,15 euros par sac de plastique imposée en Irlande en 2002, le coût est directement envoyé au consommateur. Le taux de consommation des sacs a diminué de manière significative, mais les analystes estiment qu'il n'y a eu que très peu de transferts de consommation hors frontières en raison du très faible impact sur le prix global du panier d'épicerie¹³.

D'autres éléments peuvent entrer en considération. Une étude de 1995 évalue que les réglementations environnementales peuvent constituer un incitatif négatif à l'investissement étranger dans une zone dotée d'une réglementation jugée trop stricte, ce qui aurait pour effet de constituer une barrière à l'entrée et de protéger ainsi les entreprises domestiques d'une concurrence plus vigoureuse. La réglementation aurait alors l'effet involontaire de protéger les entreprises locales¹⁴.

12- Ces exemples ont été recensés à travers la revue de littérature, voir la bibliographie.

13- *Applying Environmental Product Taxes and Levies- Lessons from the Experience with the Irish Plastic Bags Levy* By Frank J. Convery and Simon McDonnell, Department of Environmental Studies, University College, Dublin, Richview, Clonskeagh, Dublin 14, Ireland Presented at the Fourth Annual Global Conference on Environmental Taxation Issues: Experience and Potential. Sydney, Australia, June 5-7, 2003.

14- *Pollution regulation as a barrier to new firm entry*: Initial Dean, Thomas J, Brown, Robert L. Academy Of Management Journal Briarcliff Manor : Feb 1995. Vol. 38 *Pollution Abatement as a Barrier to Entry* Eric Helland, Mayumi Matsuno. Journal Of Regulatory Economics Norwell : Sep 2003.

5.0. QUELLES SONT LES EXIGENCES RÉELLES DE L'INDUSTRIE EN CE DOMAINE ?

Lorsqu'on interroge les industriels et les associations industrielles, un certain nombre de consensus se dégagent concernant le financement de la collecte sélective et la valorisation des matières résiduelles.

On souhaite que la mise en œuvre soit simple et facile à gérer et que les industries soient partie prenante du processus de décision. Mais l'élément fondamental qui est au cœur de toutes les opinions, c'est celui de l'équité: il ne faut pas qu'il y ait de traitement de faveur par filière ou par matériaux. Or, il y a actuellement deux exceptions qui font grimacer les industries. La première concerne le montant que devront verser les médias écrits à titre de compensation et la seconde concerne la consigne.

À la fin du second alinéa de l'article 53.31.4 de la *Loi sur la qualité de l'environnement*, le gouvernement du Québec peut, par règlement, déterminer le montant maximal de la compensation annuelle exigible en regard d'une matière ou d'une catégorie de matières. Pour les médias écrits, le montant maximal de compensation qui sera exigible pendant les cinq premières années du système de compensation a été fixé à 1,3 M\$ et pourra être fourni en annonces publicitaires.

Ce régime particulier amène le CPEQ à préciser dans son mémoire « qu'il est en faveur d'un régime qui responsabilise les entreprises de façon uniforme et équitable » (CPEQ, p. 4). De façon plus incisive, Collecte Sélective Québec dit sur le même sujet dans ses commentaires au ministre de l'Environnement : « nous souhaitons vous rappeler notre désaccord sur cette façon de faire qui a pour conséquence que les entreprises qui génèrent des matières résiduelles par leurs activités ne sont pas toutes responsabilisées à un même niveau. » (CSQ, p. 19).

Si les médias écrits ont demandé une telle modification, c'est parce qu'ils trouvaient que le coût de la proposition initiale était trop élevé (10 M\$ pour des revenus de 1,185 M\$ en 1998¹⁵ soit 0,8 % face à ses revenus) et que la proposition était donc proportionnellement plus imposée pour sa responsabilité environnementale (en termes de revenus et non nécessairement en termes de dollar par tonne générée).

Or, les médias écrits québécois jouissent d'une barrière linguistique à l'entrée du marché. Il semble en effet difficile d'imaginer que le citoyen montréalais moyen va abandonner le *Journal de Montréal* pour lire le *Toronto Star*. Cette possibilité est même très faible pour le lecteur de *The Gazette*, qui souhaite avoir des informations locales. Pour l'ensemble de l'industrie des médias écrits, le caractère distinct du Québec a l'avantage de fidéliser les lecteurs. Cette sécurité se transpose vers les annonceurs dans la mesure où ceux-ci souhaitent atteindre ce lectorat.

Cela porte à conclure que les modifications des contributions devraient être négociées – tout comme en Ontario – entre les industries elles-mêmes et non être facturées aux villes par décision gouvernementale.

L'exception sur la consigne est connue et appliquée depuis longtemps. Seules les boissons gazeuses et les bières en bénéficient. Ni l'eau en bouteille (gazeuse ou pas) ni le jus de tomates ne peuvent bénéficier d'une telle consigne. Cette pratique indispose fortement de nombreux industriels et associations industrielles qui souhaiteraient au moins un élargissement de la consigne par famille de produits.

15- Stewardship Ontario, voir annexe 1.

6.0. L'IMPOSITION DE MESURES « ÉCO-FISCALES » FAIT-ELLE FUIR LES ENTREPRISES ?

6.1. Le débat sur l'éco-fiscalité et la compétitivité

Jean-Philippe Barde, actuellement chef de division des politiques nationales de l'environnement de l'OCDE¹⁶, estime que le point le plus sensible est de savoir si les taxes environnementales vont affecter la compétitivité internationale, notamment des industries à forte intensité énergétique (sidérurgie, ciment etc.). En fait, les taxes environnementales sont économiquement efficaces si elles réduisent globalement le coût de protection de l'environnement et ont donc un effet favorable sur la compétitivité d'une société. Sur le plan national, une taxe est un transfert entre les différents agents économiques. Les taxes environnementales ont le défaut politique d'être très visibles et la fiscalité n'est jamais populaire; mais il faut savoir que les réglementations ont également un coût et par conséquent affectent la compétitivité.

Pour éclairer le débat, une étude réalisée pour la Banque Mondiale en 2001¹⁷ avait pour objet d'établir les liens entre la réglementation environnementale et la compétitivité des économies, exprimées par l'évolution de leur ratio exportations-importations au cours des années 1978 à 2001. Cette étude avait été commandée en réponse aux préoccupations des pays en voie de développement et des environnementalistes et des représentants syndicaux qui demandaient l'inclusion de clauses environnementales dans les traités de l'OMC afin d'éviter toute « course vers le bas » face aux réglementations environnementales.

En effet, les pays en voie de développement ont toujours soutenu que leur position compétitive serait érodée par des réglementations environnementales qui encourageraient les industries polluantes à déménager vers les pays à réglementation plus faible. Pour leur part, les environnementalistes craignaient que l'intégration des marchés et la compétition pour les investissements et les emplois entre pays dictent une course vers l'élimination des réglementations puisque cette concurrence internationale rendrait plus difficile l'internalisation des coûts environnementaux et sociaux.

La théorie classique des échanges porte à démontrer que les investissements doivent se localiser dans les pays aux avantages comparatifs positifs, donc dotés d'une structure de coûts la plus faible (main-d'œuvre, ressources naturelles, capital, réglementation, etc.). Dans ce contexte, les industries polluantes devraient fuir les pays à forte réglementation pour concentrer leurs activités dans les pays plus tolérants face à la pollution.

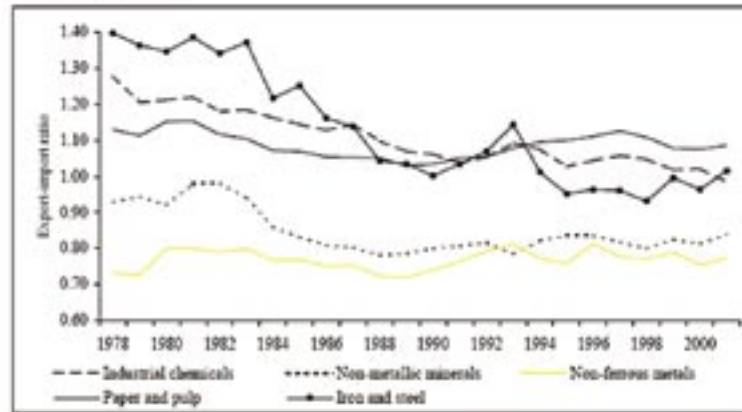
L'étude de la Banque Mondiale n'a pas permis de valider cette hypothèse. Au cours des années 1978-2001, les pays à revenus élevés ont pratiquement tous accru leur réglementation environnementale, ce qui aurait dû causer une réduction de leur ratio export/import pour des industries polluantes. L'analyse de cinq secteurs industriels polluants montre que les pays développés ont perdu des parts de marché mondiales pour quatre des cinq secteurs étudiés (exception faite des métaux non ferreux). Des baisses limitées se sont produites pour les industries des minéraux non métalliques et des pâtes et papiers. Ces baisses sont plus importantes pour les industries chimiques et de l'acier, cette dernière connaissant la chute la plus importante. Mais, sauf pour les métaux, il n'y a pas eu de preuves statistiquement significatives démontrant le lien avec la réglementation environnementale, la baisse du ratio X/M¹⁸ étant causée par d'autres facteurs comme la hausse des salaires, la disponibilité des matières premières, etc. L'industrie des pâtes et papiers, soit celle qui est davantage visée par la réglementation québécoise, n'a pas vraiment été négativement affectée au cours des trente dernières années malgré la multiplication des réglementations (voir graphique).

16- *Les réformes fiscales vertes dans les pays de l'OCDE*; Barde, Jean-Philippe, dans *Fiscalité environnementale, levier du développement durable*, avril 2004.

17- *Trade, Environmental Regulations and the World Trade Organization: New Empirical Evidence*; Matthias Busse, Hamburg Institute of International Economics (HWWA) Department World Economy, 2001.

18- X/M : ratio export/import.

Figure 3: Changes in Export-import Ratios of High-Polluting Industries for High-income Countries, 1978-2001



Source: UN COMTRADE (2003) and own calculations. Note: According to a World Bank (2003) definition, high-income nations can be classified as countries with a GNI per capita of US \$9,206 or more in 2001.

6.2. La compétitivité d'entreprise

Les entreprises peuvent, à la suite d'une politique de tarification, développer de nouvelles stratégies d'emballage pour répondre aux objectifs de la politique environnementale d'une part, mais aussi pour réduire les coûts inhérents à cette intériorisation des coûts environnementaux. Ces nouvelles stratégies entraînent des baisses d'utilisation de matières récupérables et par conséquent une réduction du coût global du produit. Ainsi, si on peut évaluer qu'il y a un risque de perte de compétitivité sur une base analytique statique, ce risque peut devenir une opportunité de développement d'avantages comparatifs et de gains de compétitivité dans un cadre d'analyse dynamique¹⁹. Les analyses quantitatives de cette question demeurent toutefois objet de débat. Des évaluations positives de l'impact de la réglementation environnementale sur la compétitivité par démonstration statistique existent, mais elles sont difficiles à isoler d'autres variables comme la taille des entreprises, leurs contacts avec des centres de recherche, la fluidité de l'information et le comportement des gestionnaires face aux risques²⁰.

L'approche de l'Union européenne vis-à-vis de la réglementation environnementale est d'encourager explicitement les entreprises à intégrer les considérations environnementales dans leur choix de technologie de production de manière à obtenir des gains continus de performance environnementale de l'économie. Cette approche réduit effectivement la pollution, mais mène également à des bénéfices économiques. Cette visée, qui souhaite atteindre une solution gagnant-gagnant entre l'environnement et l'économie est contestée par le modèle néo-classique qui estime toute réglementation comme un écart de conduite face à la recherche de la maximisation du profit.

19- The impact of environmental policy on the competitiveness of Belgian industry Universität Antwerpen Prof. dr. A. Verbeke Research team: Dr. K. Buisse and Dr. C. Coeck, 2000.

20- Environmental Taxes and Standards: An Empirical Analysis of the Impact on Innovation- Theoretical Approaches and Empirical Analysis Hemmelskamp, J./ Rennings, K./ Leone, F. (2000): Innovation-oriented Environmental Regulation. ZEW-Economic Studies. Physica Publishers: Heidelberg.

De leur côté, des économistes crédibles et réputés comme Potter et Van der Linde ont montré que l'utilisation de la réglementation environnementale comme tremplin par les entreprises, volontaire ou non, pour intégrer des innovations dans leur mode de production, mène à des gains de compétitivité qui favorisent les entreprises précurseurs lorsque les autres marchés adoptent des mesures environnementales similaires. Ces gains de productivité se vérifient aussi sur la seule base des économies produites par la réduction des impacts environnementaux négatifs, mais aussi sur l'appel à des matières premières qu'il faudra gérer jusqu'à la fin de leur vie utile²¹. C'est d'ailleurs la stratégie de développement industriel adoptée par le Land Bavarois depuis une dizaine d'années.

La Chambre de commerce et d'industrie de Paris a une position plus nuancée face à la gestion environnementale. Cette position démontre néanmoins les avantages économiques d'une bonne gestion environnementale²².

En résumé, dans une revue de littérature exhaustive, Hitchens²³ a identifié peu d'appuis statistiques pour démontrer le lien entre la réglementation environnementale et la perte de compétitivité ou la fuite des entreprises vers des pays aux lois plus souples. Il n'a identifié guère plus de démonstrations factuelles de l'impact des réglementations sur l'innovation des entreprises. Mais, globalement, il établit qu'il existe des preuves statistiques illustrant l'impact positif des réglementations environnementales sur l'emploi en général, où l'effet net positif provient de l'annulation de quelques emplois « polluants » remplacés par un plus grand nombre d'emplois dans les technologies environnementales et les industries de services. Ainsi, des pays à forte réglementation comme les États-Unis, la France ou l'Allemagne ont entre 1,6 % et 3 % de leurs emplois concentrés dans le secteur de la gestion environnementale. Selon cet auteur, peu de fermetures d'usines faisant suite à des réglementations environnementales ont été observées à travers le monde.

Dans *Environmental Regulation and the Competitiveness of U.S. Manufacturing: What does the Evidence Tell Us?*²⁴, les auteurs arrivent à la même conclusion. Les mêmes auteurs avancent l'analyse du concept de « Double Dividend ». L'idée générale de cet argument est que la taxation relative à la REP a le double avantage d'être un instrument efficace de gestion environnementale tout en permettant de réduire d'autres taxes moins efficaces (taxe foncière par exemple).

Pourquoi les politiques environnementales auraient un effet négligeable sur la compétitivité ? La raison la plus probable est le faible coût de la réglementation environnementale en proportion des coûts totaux des entreprises et comparativement aux coûts de main-d'œuvre, aux taux de change, etc. De plus, l'écart entre diverses zones de l'OCDE est encore plus faible, justifiant encore moins des déplacements de demande ou encore d'entreprises, comme nous l'avons indiqué pour notre cas actuel (0,15 %).

21- *Conflicting Views : Neoclassical, Porterian and Evolutionary Approaches*, Rachel Lillard, Journal of Economic issues ; jun 2001 ; 38:2 . Voir également Annexe 3.

22- Voir Annexe 5.

23- *Environmental policy and the implications for competitiveness in the regions* ; D. Hitchens, Regional Studies ; Nov 1997 ; 31 :8, p. 813.

24- ADAM B. JAFFE Brandeis University and National Bureau of Economic Research, STEVEN R. PETERSON Economics Resource Group et PAUL R. PORTNEY Resources for the Future and ROBERT N. STAVINS Harvard University and Resources for the Future dans le Journal of Economic Literature Vol. XXIII (March 1995).

CONCLUSIONS

L'ensemble des informations que nous avons recensées et obtenues et les analyses que nous avons réalisées nous permettent de conclure que :

1. Le financement à 100 % de récupération et de valorisation des matières résiduelles par les entreprises, tel que proposé par la CMM, ne représente pas un coût supplémentaire significatif pour celles-ci. Les coûts payés par les industries ontariennes vont de 0,013 cent pour les journaux quotidiens à 0,38 cent pour deux litres de lait. Cela représente un coût qui peut facilement être à la fois internalisé par l'industrie et partagé par le consommateur, sans augmentation de l'inflation, sans fermeture d'entreprises et sans perte de compétitivité. De manière générale, on estime l'écart de coût avec les entreprises torontoises de 0,15 % de hausse de prix.
2. La compétitivité entre le Québec et l'Ontario résulte d'une somme complexe de facteurs. Cette compétitivité « asymétrique » interdit toute conclusion automatique soutenant que le financement à 100 % de la récupération et de la valorisation des matières résiduelles par les entreprises va affaiblir la rentabilité des entreprises québécoises ou entraîner un déplacement de consommation vers des lieux ou des produits ontariens. Plusieurs exemples le démontrent, comme le coût d'enfouissement qui est de 215 \$ la tonne à Toronto contre 95 \$ la tonne à Montréal. Et on ne parle pas des indicateurs de coûts (logement, panier transports, etc.) ni des bases d'imposition.
3. Les écarts de prix entre le Québec et l'Ontario sont fréquents et touchent des postes de dépenses qui sont significativement plus importants que le coût de la gestion environnementale tel qu'estimé par la CMM.
4. Ce n'est pas aux contribuables – par les taxes municipales – à payer 50 % du coût de la récupération et de la valorisation des matières résiduelles mais aux consommateurs.
5. La littérature économique ne démontre pas ou peu de liens entre réglementation environnementale et perte de compétitivité. Au contraire, différentes analyses montrent que ces réglementations sont des occasions de développement d'avantages comparatifs pour les entreprises et les sociétés.
6. Les entreprises souhaitent que les mêmes règles s'appliquent en toute équité à tous les secteurs industriels. Cela vaut pour les médias écrits et la consigne.
7. L'approche économique de la gestion des matières résiduelles semble préférable à l'approche réglementaire des quotas ou des interdictions.


BIBLIOGRAPHIE

- A new case for greenery, The Economist London: Jun 3, 1995. Vol. 335, Iss. 7917, p. 14, 16 (2 pp.).
- Applying Environmental Product Taxes and Levies-Lessons from the Experience with the Irish Plastic Bags Levy, By Frank J. Convery and Simon McDonnell, Department of Environmental Studies, University College, Dublin, Richview, Clonskeagh, Dublin 14, Ireland, Presented at the Fourth Annual Global Conference on Environmental Taxation Issues: Experience and Potential, Sydney, June 5-7, 2003.
- Background Paper, Informal Council, Waterford 14 to 16 May 2004, Resources Use, Products And Waste Policies: Three Facets Of An Impact, Based Approach To Environmental Policy.
- Bourgeois, Julien, Chambre de commerce et d'industrie de Paris, Le management environnemental, nouvel enjeu pour la compétitivité des entreprises, Commission de l'Aménagement régional de l'environnement, du Tourisme et des Transports, 24 avril 1997.
- Conseil canadien des ministres de l'environnement (CCME) / Gestion des déchets / Financement par l'industrie productrice.
- Christian Egenhofer et Patrick ten Brink, Les instruments des politiques de l'environnement, notes de Benchmarking international, août 2003.
- Comment s'établit le prix de l'essence ? Bernard M. Wolf, professeur d'économie et titulaire de la chaire Pierre Lassonde de commerce international à la Schulich School of Business de l'Université York, nous entretient des nombreux facteurs qui déterminent le prix de l'essence.
- Commentary On 'Corporate Strategies And Environmental Regulations: John McGee, *Strategic Management Journal (1986-1998)*; Apr 1998; 19, 4; ABI/INFORM Global, pg. 377.
- Communauté métropolitaine de Montréal, extrait du procès-verbal de l'assemblée ordinaire du conseil tenue le 11 décembre 2003 à 19 h 30.
- Conflicting Views: Neoclassical, Porterian, and Evolutionary Approaches to the analysis of the environmental regulation of industrial activity, Rachel Hilliard *Journal of Economic Issues*; Jun 2004; 38, 2; ABI/INFORM Global, pg. 509.
- Corporate Strategies And Environmental Regulations: An Organizing Alan M Rugman; Alain Verbeke, *Strategic Management Journal (1986-1998)*; Apr 1998; 19, 4; ABI/INFORM Global, pg. 363.
- Cristina E. Ciocirlan; Bruce Yandle, The Political Economy of Green Taxation in OECD Countries, *European Journal of Law and Economics*; May 2003; 15, 3; ABI/INFORM Global pg. 203.
- Do environmental policies affect competitiveness? Stevens, Candice. Organisation For Economic Cooperation And Development. The Oecd Observer Paris:Aug/Sep 1993. Iss. 183, p. 22 (4 p.).
- Eco-fiscalité et récupération des matières résiduelles au Québec, inventaire et évaluation des instruments économiques et financiers, volet 3, Présenté à RECYC-QUÉBEC, Préparé par: Transfert environnement, Chamard et associés, GREEN.
- Environmental Policies and Industrial Competitiveness: The Choice of Instrument Nick Johnstone, ENVIRONMENTAL ECONOMICS PROGRAMME, Gatekeeper GK 99-01 August 1999.
- Environmental policy and the implications for competitiveness in the regions of the UE, D. Hitchens, *Regional Studies*; Nov 1997; 31, 8; ABI/INFORM Global, pg. 813.
- Environmental regulation and industrial competitiveness -- The Porter hypothesis. Porter, Michael, Chennai: Apr 19, 2002. pg. 1.
- Environmental Regulation and the Competitiveness of U.S. Manufacturing: What Does the Evidence Tell Us? By ADAM B. JAFFE, *Brandeis University and National Bureau of Economic Research*, STEVEN R. PETERSON, *Economics Resource Group*, PAUL R. PORTNEY, *Resources for the Future and* ROBERT N. STAVINS, *Harvard University and Resources for the Future*.
- Environmental Regulation, Innovation and the Competitiveness of Portuguese Firms, By Rogério Silveira CISEP – Centro de Investigação Sobre Economia Portuguesa (Research Centre on the Portuguese Economy) , May 2000.
- Environmental Taxes and Standards: An Empirical, Analysis of the Impact on Innovation by Jens Hemmelskamp* Published in: Hemmelskamp, J./ Rennings, K./ Leone, F. (2000): Innovation-oriented Environmental Regulation - Theoretical Approaches and Empirical Analysis. ZEW-Economic Studies. Physica Publishers:Heidelberg".
- Environmental Taxes, Dr. Jim Watson, SPRU, University of Sussex, UK Environmental Economics for International Business Students, Jiangnan University, Wuxi, March 2002.
- Environmental Taxes: Dead or Alive? Richard Morgenstern, Discussion Paper 96-03, October 1995.
- Extended Product Responsibility: An Economic Assessment of Alternative Policies, Karen Palmer, Margaret Walls, Discussion Paper 99-12, January 1999.
- Fiscalité environnementale : se limiter à encourager l'écologie et l'innovation *Rapport présenté par M. BRUNET au nom de la Commission de l'Aménagement Régional, de l'Environnement, du Tourisme et des Transports et de la Commission fiscale et adopté par l'Assemblée Générale du 9 septembre 1999.*
- Forum national sur la gestion des matières résiduelles 2003, Recyc Québec, préparé en collaboration avec Transfert environnement.
- Green and Competitive:Ending the Stalemate, by Michael E. Porter and Claas van der Linde, Reprint 95507, Harvard Business Review.
- InfoPrix, Suivi du prix de l'essence, Édition Québec, Volume 5, Numéro 11, 8 juin 2004.
- International Trade and Environmental Regulation: Time Series Evidence and Cross section test. Xinpeng Xu *Environmental and Resource Economics*; Nov 2000; 17, 3; ABI/INFORM Global, p. 233.
- Jeannot Richard, Vice-président, Secteurs municipal, industriel, commercial et institutionnel, RECYC-QUÉBEC, La gestion des matières résiduelles au Québec: *Bilan et perspectives*, Fédération québécoise des municipalités Québec, le 21 novembre 2003.
- Jean-Philippe Barde et Stephen Smith, *L'observateur de l'OCDE n° 204 février-mars 1997, Environnement: les instruments sont-ils économiques efficaces ?*

- La loi 102 « Les entreprises visées devront compenser financièrement les municipalités pour une partie des coûts nets de la collecte sélective » l'impact sur l'industrie et votre entreprise, Collecte sélective Québec, 15 janvier 2003.
- La loi 102, l'organisme à être agréé et la grille de contribution des entreprises visées, Collecte sélective Québec, 10 mars 2003.
- Les instruments économiques et la protection de l'environnement, Étude réalisée pour le Regroupement National des Conseils Régionaux de l'Environnement du Québec, Mai 1998.
- Loi sur le réacheminement des déchets de l'Ontario.
- Marcus WAGNER, Paper for the Sustainability, Technological Innovation and Competitiveness of the Firm 2nd POSTI meeting 2nd POSTI meeting with the ESST Annual Scientific Conference, May 27-28th, 2000 – Strasbourg, France, The Relationship between the Environmental and Economic, Performance of Firms: What does Theory propose and what does empirical Evidence tell us? *
- Mémoire présenté à la commission indépendante de consultation publique de la Communauté métropolitaine de Montréal sur le Projet de Plan métropolitain de gestion des matières résiduelles de la Communauté métropolitaine de Montréal, présenté par M. Michael Cloghesy, président du Conseil patronal de l'environnement du Québec, 25 novembre 2003.
- Mémoire concernant le projet de règlement relatif à la compensation pour les services municipaux fournis en vue d'assurer la récupération et la valorisation des matières résiduelles, présenté au ministre de l'Environnement, M^e Thomas Mulcair, par la Communauté métropolitaine de Montréal, avril 2004.
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques, *Conference on environmental fiscal reform*, Berlin, 27 June 2002, Summary and Main Conclusions, Prepared by, Professor Flip de Kam, Groningen University, The Netherlands.
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques, *Economic / Fiscal Instruments: Competiveness Issues Related To Carbon / Energy Taxation*, Annex I Expert Group on the United Nations Framework Convention on Climate Change Working Paper No. 14, Paris.
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques, Environment Directorate, Environment Policy Committee, Working Party On National Environmental Policy, Environment And Employment: An Assessment, 17-May-2004.
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques, Environment Directorate Directorate For Financial, Fiscal And Enterprise Affairs Greening Tax Mixes In Oecd Countries: A Preliminary Assessment.
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques, *Environmental regulation and competitiveness Organisation for Economic Cooperation and Development*. The OECD Observer; Aug/Sep 1993; 183; ABI/INFORM Global, p. 25.
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques, Environment directorate, Directorate for financial, fiscal and enterprise affairs, Environmental taxes and competitiveness: an overview of issues, policy, Options, and research needs, 11 juin 2003.
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques, Les taxes liées à l'environnement dans les pays de l'OCDE, 2001.
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques, Pour une croissance écologiquement viable: L'expérience des pays de L'OCDE, OCDE 2001.
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques, Principes et Concepts Environnementaux Organisation de Coopération et de Développement Economiques, Paris 1995.
- Plan d'action de la gestion des matières résiduelles du Québec.
- Pollution Abatement as a Barrier to Entry* Eric Helland, Mayumi Matsuno. Journal Of Regulatory Economics Norwell: Sep 2003. Vol. 24, Iss. 2, p. 243-259.
- Pollution regulation as a barrier to new firm entry: Initial, Dean, Thomas J, Brown, Robert L. Academy Of Management Journal Briarcliff Manor:Feb 1995. Vol. 38, Iss. 1, p. 288 (16 pp.).
- Rapport 2002, Collecte sélective Québec.
- Reaping the benefits of responsibility The need to address social and environmental risk issues is rising on the corporate agenda.: [Surveys edition], Spreckley, Freer. Financial Times London (UK):Nov 20, 2002. p. 4.
- Recyc-Québec, Le système de consignment, fiche d'informations, dernière mise à jour: juin 2003.
- Summary of final report, The impact of environmental policy on the competitiveness of Belgian industry Coordinator: Prof. dr. A. Verbeke Research team: Dr. K. Buysse and Dr. C. Coeck.
- Taxing Variable Cost: Environmental Regulation as Industrial Policy, R. DAVID SIMPSON *Resources for the Future*, Washington, DC 20036 AND ROBERT L. BRADFORD, III, *The Johns Hopkins University, Baltimore, Maryland 21218*, Received June 29, 1994; revised December 13, 1994.
- The Danish Government, 2004, Waste Strategy 2005-08.
- The Product Stewardship Movement *Understanding Costs, Effectiveness, and The Role for Policy*, Karen Palmer and Margaret Walls RFF report, November 2002.
- Trade, Environmental Regulations and the World Trade Organization New Empirical Evidence Matthias Busse*Hamburg Institute of International Economics (HWWA) World Bank Policy Research Working Paper 3361, July 2001.
- Valeurs vertes, magazine du développement durable, La fiscalité environnementale, levier du développement durable ? Avril 2004.
- William A. Pizer and Raymond Kopp, Resources for the Future, Calculating the Costs of Environmental Regulation, March 2003.

ANNEXES

Annexe 1 : Évaluation par l'industrie ontarienne des coûts de la collecte sélective pour différents produits


Stewardship ONTARIO 

PRELIMINARY 2004 FEES – Selected Paper Items

Packaging Type	Product Packaging Example	Unit Weight (Grams)	2003 Fees		2004 Fees	
			Cents/kg	Estimated Fee Cents/Unit	Cents/kg	Estimated Fee Cents/Unit
Printed Paper	Daily Newspaper	249	0.03	0.0069	0.03	0.0065
	Magazine - large	820	0.08	0.07	0.31	0.25
	Magazine - small monthly	251	0.08	0.02	0.31	0.08
	Catalogue - large	1450	0.08	0.12	0.31	0.45
Paper Packaging	Paperboard box - 525 g cereal	104	4.73	0.49	5.99	0.62
	Paperboard box - 312 g waffles	40	4.73	0.19	5.99	0.24
	Egg Carton	53	4.73	0.25	5.99	0.32
	Corrugated case	210	4.73	0.99	5.99	1.26
	Kraft bag - 4 kg of pet food	82	4.73	0.39	5.99	0.49
Polycoat	2 litre milk carton	63	4.73	0.30	5.99	0.38
	1 litre milk carton	41	4.73	0.19	5.99	0.25
	250 ml drinking box	10	4.73	0.05	5.99	0.06

48

Draft for CONSULTATION – Preliminary Material Levies for Obligated Stewards for 2004

Stewardship ONTARIO 

PRELIMINARY 2004 FEES – Selected Packaging

Packaging Type	Product Packaging Example	Unit Weight (Grams)	2003 Fees		2004 Fees	
			Cents/kg	Estimated Fee Cents/Unit	Cents/kg	Estimated Fee Cents/Unit
Ferrous	1.36 litre juice can	153	3.63	0.56	4.39	0.67
Aluminum	355 ml soft drink can	15	-5.46	-0.08	-3.20	-0.05
Glass	473 ml juice bottle	228	3.72	0.85	3.68	0.84
Plastics	2 Litre PET bottle	58	6.69	0.39	9.61	0.56
	HDPE - 2.6 L dishwashing soap	149	6.69	1.00	9.61	1.43
	PP - yogurt cup (no lid)	6	6.69	0.04	9.61	0.06
	HDPE - carry out bag (large)	13	6.69	0.09	9.61	0.12
	LDPE - outer milk bag	8	6.69	0.05	9.61	0.08
	PS - half pint blueberries	10	6.69	0.07	9.61	0.10
Laminant	Pasta bag	5	6.69	0.03	9.61	0.05
	Frozen concentrated juice can	29	4.73	0.14	5.99	0.17
Multiple Packaging	Frozen Entrée - Paper	28	4.73	0.13	5.99	0.17
	Frozen Entrée - Plastic	25	6.69	0.17	9.61	0.24

49

Draft for CONSULTATION – Preliminary Material Levies for Obligated Stewards for 2004

Annexe 2 : Ventas au détail, par secteur (M\$)

	RMR de Montréal 2003	Canada 2003	Canada 1999	2000	2001	2002
L'ensemble des groupes de commerce au détail	33 561	330 503	270 629	286 911	299 487	318 532
Concessionnaires automobiles et stations-services	11 449e	112 749	91 249	100 180	104 114	111 202
Concessionnaires d'automobiles neuves	6 957e	68 508	58 321	60 631	63 118	68 761
Concessionnaires d'automobiles d'occasion, de plaisance et de pièces	1 462e	14 394	11 393	12 872	14 009	14 303
Stations-services	3 031e	29 848	21 535	26 676	26 986	28 138
Total excluant les concessionnaires et les stations-services	22 112e	217 754	179 381	186 732	195 374	207 330
Magasins de meubles	805e	7 924	6 150	6 528	6 794	7 467
Magasins d'accessoires de maison	403e	3 972	2 733	2 975	3 222	3 701
Magasins d'ordinateurs et de logiciels	197e	1 941	2 032	2 210	1 989	1 968
Magasins d'appareils électroniques et d'électroménagers	917e	9 029	6 221	7 002	7 543	8 361
Centres de rénovation et quincailleries	1 482e	14 595	10 425	10 105	10 660	12 517
Magasins de matériaux de construction spécialisés et de jardinage	444e	4 368	3 399	3 485	3 842	4 234
Supermarchés	5 746e	56 585	47 786	49 657	51 514	54 344
Dépanneurs et magasins d'alimentation spécialisés	850e	8 371	7 264	7 277	7 642	7 694
Magasins de bière, de vin et de spiritueux	1 287e	12 674	10 056	10 580	11 332	12 103
Pharmacies et magasins de produits de soins personnels	2 160e	21 267	17 557	17 854	18 994	20 410
Magasins de vêtements	1 479e	14 567	12 673	13 461	13 976	14 220
Magasins de chaussures, d'accessoires vestimentaires et bijouteries	498e	4 904	4 534	4 731	4 808	4 926
Grands magasins	2 112e	20 801	17 372	17 717	18 992	20 113
Autres magasins de marchandises diverses	1 951e	19 210	16 424	17 488	17 600	18 307
Magasins d'articles de sport, de passe-temps, de musique et librairies	881e	8 676	7 436	7 899	8 218	8 501
Magasins de détail divers	901e	8 871	7 318	7 762	8 247	8 463

Note : Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), 2002.

Sources : Statistique Canada, CANSIM, tableau 080-0014 et produit no 63-005-XIB.

Dernières modifications apportées : 2004-06-25.

e = estimation

Annexe 3 : Statistiques principales de l'activité manufacturière, RMR de Montréal, Québec, 1999

Code SCIAN	Sous-secteur, groupe et classe du SCIAN	Établissements Nbre	Employés à la production Nbre	Salaires à la production k\$	Valeur de la production manufacturière k\$	Valeur ajoutée manufacturière k\$
Industries manufacturières, RMR de Montréal		4 353	179 152	5 641 905	57 949 264	27 632 165
311	Aliments	280	14 399	429 870	4 642 759	1 831 605
311112	Aliments pour animaux	13	111	3 690	68 309	25 784
311133	Confiseries à partir de chocolat acheté	12	274	5 324	24 063	13 737
31114	Conserve fruits, légumes et spéc. alim.	29	1 228	29 137	314 767	141 172
31141	Aliments congelés	4	92	1 464	10 497	6 403
31142	Conser., marina. et séch. de fruits-lég.	25	1 136	27 673	304 270	134 769
31151	Prod. laitiers, sauf prod. lait cong.	13	1 850	81 330	1 427 652	549 422
311612	Abattage et transformation d'animaux	44	1 940	51 414	610 035	187 978
3118	Boulangeries et tortillas	93	5 467	155 537	723 253	352 408
31181	Pain et produits de boulangerie	70	3 955	105 815	453 154	237 140
31182	Biscuits, craquelins et pâtes alimen.	23	1 512	49 722	270 099	115 268
3119	Autres aliments	57	1 951	54 858	754 458	350 594
31191	Aliments à grignoter	7	365	8 738	93 899	51 205
31192	Thé et café	10	412	15 019	270 495	130 162
31194	Assaisonnements et vinaigrettes	17	382	11 778	176 365	57 607
31199	Autres aliments	23	792	19 323	213 699	111 620
323	Impression et act. connexes de soutien	462	9 769	323 701	1 686 696	939 851
3231	Impression et act. connexes de soutien	462	9 769	323 701	1 686 696	939 851
32311	Impression et act. connexes de soutien	380	8 397	282 567	1 544 284	835 283
32312	Activités de soutien à l'impression	82	1 372	41 134	142 412	104 568
332	Produits métalliques	538	16 105	489 298	2 853 102	1 407 833
332512	Articles de quincaillerie	12	1 033	31 684	154 665	75 723
Industries de l'emballage						
322	Papier	93	6 835	247 174	2 040 175	897 876
32221	Contenants en carton	41	3 000	106 966	801 533	338 843
32222	Sacs en papier et papier couché traité	14	1 008	35 891	422 798	157 836
3261	Produits en plastique	190	8 351	221 405	1 696 043	781 456
32611	Pell., feuilles et sacs non renf. plast.	42	2 259	65 065	563 513	212 426
32612	Tuyaux et profilés non renf. en plast.	18	1 075	28 442	213 365	105 535
32614	Produits en mousse de polystyrène	8	321	8 715	71 229	39 665
32616	Bouteilles en plastique	9	549	14 702	117 597	52 347
32619	Autres produits en plastique	100	3 547	85 360	560 030	291 682
327	Produits minéraux non métalliques	118	3 374	117 148	869 185	496 630
327212	Verre et produits en verre	29	1 180	40 641	246 597	137 701
332	Produits métalliques	538	16 105	489 298	2 853 102	1 407 833
33243	Canettes, boîtes, aut. cont. métal mince	9	526	20 717	224 662	55 082

Annexe 4 : Liste des avantages comparatifs provenant des innovations face aux réglementations et à la fiscalité environnementales²⁵

BÉNÉFICES DE PROCÉDÉS

- Économie de matériaux provenant de procédés intégrés de substitution, de réutilisation ou de recyclage d'intrants
- Augmentation des rendements de production par un meilleur entretien et contrôle
- Meilleure utilisation des produits dérivés
- Conversion des rebuts et valorisation
- Économies d'énergie dans le procédé de fabrication
- Économie d'entreposage dans une fonction consommant moins
- Réduction des frais de manutention, de transport et de rejet

BÉNÉFICES DES PRODUITS

- Qualité supérieure et plus stable
- Baisse du coût par produit
- Baisse des coûts d'emballage
- Utilisation plus efficiente des ressources par produit
- Produits plus sécuritaires

Annexe 5 : Position de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris

« D'élément marginal, additionnel et contraignant, l'environnement est devenu, en l'espace de quelques années, un facteur de compétitivité à part entière, obligeant de plus en plus de chefs d'entreprises à repenser leur système de gestion. L'intégration des objectifs de préservation de l'environnement dans la stratégie repose cependant sur un pari : celui de transformer un surcoût à court terme en un avantage à moyen terme. Le risque encouru est plus ou moins lourd de conséquences selon que le secteur visé est exposé à la concurrence (comme la chimie, l'agroalimentaire ou la papeterie) ou non.

La concurrence peut même être interne, entre sites de production à l'intérieur d'un groupe de dimension internationale. En effet, certaines décisions d'allocation de production d'un site à un autre, à l'intérieur d'un même groupe, sont prises parfois au vu des équipements et de leurs performances environnementales. Ainsi, il n'est pas étonnant de voir que dans la liste des sites enregistrés au titre du règlement SMEA, 4 des 7 sites français appartiennent à un même groupe : Thomson.

Au-delà des contingences économiques de sa mise en œuvre, le management environnemental constitue véritablement un soutien inconditionnel à l'effort en matière de qualité et favorise l'innovation à tous les niveaux.

LE MANAGEMENT ENVIRONNEMENTAL PEUT EN EFFET TROUVER UNE JUSTIFICATION ÉCONOMIQUE :

À COURT TERME PAR :

- la consolidation de la sécurité juridique de l'entreprise
- la création d'une base documentaire relative à la gestion environnementale de l'entreprise, comprenant en particulier :
 - les arrêts d'exploitation;
 - les bordereaux d'expédition de déchets toxiques;
 - les études de déchets;
 - les études d'impacts;
 - les plans d'opération interne (POI).
- la motivation et la responsabilisation du personnel, qui s'obtient grâce à :
 - la formation;
 - l'organisation d'une démarche participative;
 - la définition de procédures opérationnelles adaptées.

À MOYEN TERME PAR :

- la maîtrise des coûts et le maintien de l'avantage concurrentiel de l'entreprise, objectifs qui nécessitent de :
 - réviser les critères de sélection des fournisseurs et des sous-traitants (rédaction de chartes ou établissement de codes de bonne conduite, mise en place des actions de progrès);
 - se doter d'indicateurs de performance écologique pertinents;
 - contrôler les rejets;
 - analyser les bilans matières et les modes de gestion pour identifier les économies possibles;
 - optimiser le système d'information;
 - intégrer des clauses de respect de l'environnement dans les cahiers des charges pour les commandes.
- la valorisation de l'image externe de l'entreprise autour d'un projet mobilisateur :
 - en engageant un processus de concertation pour une meilleure transparence;
 - en publiant la déclaration environnementale (véritable engagement de progrès du site audité);
 - en organisant des journées portes ouvertes.

À LONG TERME PAR :

- la réduction des risques liés :
 - au stockage;
 - à la manutention des matières premières et des consommables;
 - aux dysfonctionnements du processus de production;
 - à l'absence de procédures de contrôle.
- la protection de la valeur patrimoniale de l'entreprise qui facilitera :
 - la réhabilitation du site en fin de vie;
 - la transmission du patrimoine de l'entreprise;
 - la négociation des polices d'assurance et des emprunts.

En outre, l'émergence d'une nouvelle demande (exprimée en partie par les choix des consommateurs), fondée sur la qualité et le respect de l'environnement, dans la mesure où elle conduit les entreprises à renouveler leurs gammes de produits et leurs moyens de production, apparaît comme une nouvelle voie, encore largement inexplorée, pour revitaliser l'appareil productif.

La problématique du devenir des produits en fin de vie et l'implication sur leur cycle de vie ne seront pas sans effet aussi sur les modes de production²⁶ ».

Annexe 6 : Importance de l'industrie de l'environnement

La fiscalité proposée par la CMM ne sera pas uniquement un coût pour le secteur privé. Elle est aussi une source de sécurité et de pérennité de la solvabilité de la demande pour un secteur économique important²⁷. En effet, il y avait en 1999, 1 103 entreprises et 29 222 emplois dans l'industrie de l'environnement au Québec. Celle-ci était constituée de quatre principaux champs d'activités : matières résiduelles, air, eau, sols, dans lesquels on retrouve le champ d'expertise qu'est la gestion environnementale. Les secteurs air et eau, surtout manufacturiers, y représentaient respectivement 60 % et 50 % des emplois. 12 819 emplois sont tributaires de la gestion des matières résiduelles.

CATÉGORIES D'ACTIVITÉS

	Manufacturier	Distributeur	Experts conseils	Services d'exécution	Total
Air					
Entreprises	51	32	35	--	118
Emplois	2 012	396	1056	--	3 464
Eau					
Entreprises	84	67	110	--	261
Emplois	3 004	1 111	2 183	--	6 298
Sols					
Entreprises	9	13	109	35	166
Emplois	202	165	2 228	1 632	4 227
Matières résiduelles					
Entreprises	55	17	100	246	418
Emplois	2 016	352	2 090	8 361	12 819
Gestion env.					
Entreprises	--	--	140	--	140
Emplois	--	--	2 414	--	2 414

26- Bourgeois Management, Le management environnemental, nouvel enjeu de compétitivité pour l'entreprise, rapport adopté par la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, 1997.

27- Sommet de Montréal 2002, l'industrie de l'environnement.

Selon Statistique Canada, les retombées économiques de l'industrie de l'environnement au Québec représentaient 3,3 milliards de dollars en 1995. Cette somme est bien entendu en croissance depuis cette période. En effet, Statistique Canada évalue à 5,1 milliards les revenus de l'industrie de l'environnement au Québec en 2000, dont 266 M\$ d'exportation de biens et de services²⁸.

Voici deux tableaux représentant les biens, c'est-à-dire les produits manufacturés, et les services pour l'industrie de l'environnement au Québec. On y retrouve 839 M\$ de revenus provenant de la vente de biens et de services liés à la « gestion des déchets ».

L'INDUSTRIE DE L'ENVIRONNEMENT – BIENS (PRODUITS MANUFACTURÉS)

Secteur	Chiffres d'affaires
Eau	413 M\$
Air	104 M\$
Déchets	153 M\$
Énergie	23 M\$
Matériels d'analyse	13 M\$
Autres	785 M\$
Total	1,5 G\$

Source : Statistique Canada (1995)

L'INDUSTRIE DE L'ENVIRONNEMENT – SERVICE

Secteur	Chiffres d'affaires
Eau	56 M\$
Air	7 M\$
Déchets	686 M\$
Recherche et développement	18 M\$
Énergie	2 M\$
Ingénierie conseil	635 M\$
Analyse	15 M\$
Autres	45 M\$
Total	1,6 G\$

Source : Statistique Canada (1995)

À partir du moment où l'on choisit, en tant que société ou en tant qu'ensemble économique, d'assumer des coûts de gestion de matières résiduelles de l'ordre de 68 M\$, la question est de savoir si c'est le citoyen contribuable ou le citoyen consommateur qui paiera. En effet, les entreprises vont transférer l'ensemble de ce coût supplémentaire aux utilisateurs finaux, soit les ménages. Ainsi, la part payée sera davantage proportionnelle si elle est en fonction de la consommation des matières à gérer plutôt que du revenu en général (ou l'actif résidentiel).

EMPLOIS CRÉÉS PAR LA NOUVELLE RÉGLEMENTATION

Les statistiques nationales présentées dans les tableaux ci-dessus évaluent que l'on crée un emploi en environnement au Québec pour chaque 65 500 \$ de revenus (839 000 000 \$ de revenus/12 800 emplois). De plus, le coût monétaire de l'application du PMGMR pour les matières résiduelles est estimé à 78 M\$. À un taux moyen de génération d'emplois, cette nouvelle mesure politique devrait générer des activités économiques créant 1 200 emplois supplémentaires.

28- Statistique Canada No 16F0008XIF au catalogue, Division de comptes et de la statistique de l'environnement, Industrie de l'environnement, Secteur des entreprises, 2000.

Annexe 7 : Expériences à l'étranger²⁹

PAYS-BAS

Les Pays-Bas ont une expérience de plus de dix ans avec des programmes de responsabilité élargie. Pour le ministère de l'Environnement de ce pays, le coût supplémentaire de la gestion des matières pour l'ensemble de leur cycle de vie est habituellement transféré aux consommateurs, laissant la marge de rentabilité des entreprises intacte.

NORVÈGE

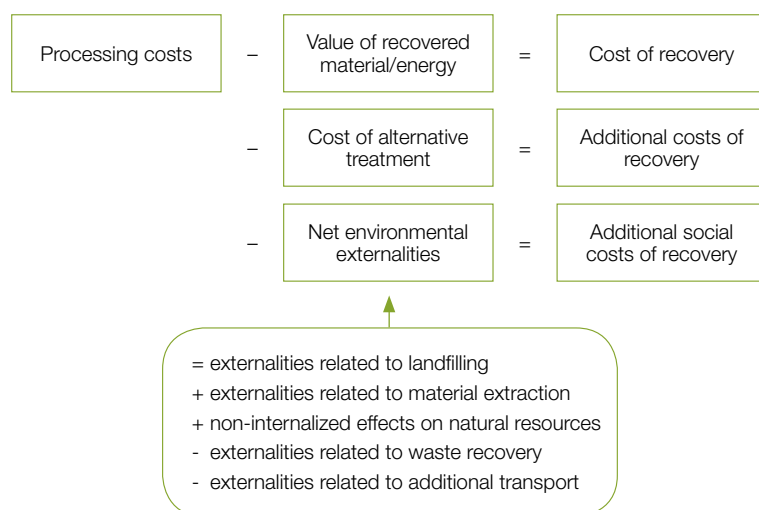
"We also conclude that there is evidence that the agreements are cost-effective. The business sector itself is responsible for achieving the targets, and is obviously interested in keeping the costs as low as possible. However, this does not mean that there is no room for improvement. In this connection, we would like to point out that it takes time to establish a new system properly, and that this applies both to the physical establishment of the system itself and to bringing about the necessary changes in attitudes and behaviour. Once this process has been completed, the level of cost effectiveness may improve. Growing support from the business sector (with fewer "free riders") will have a similar effect.

We also conclude that the agreements make it possible to achieve a high level of dynamic efficiency. Stiff competition between economic operators in itself makes dynamic efficiency essential in relation to product development, economy and environmental issues. The environmental authorities and the business sector often share the same interests in this respect. Several of the measures published by the *Styringskomitéen for reduksjon av emballasjevfall* (packaging waste minimisation committee) show both financial benefits and a reduction of the environmental impact, often through a reduction in the use of materials. Nevertheless, in our view a number of measures to optimise all phases of the packaging life cycle, improve transport efficiency and develop new products based on recycled raw materials would probably never have been implemented if the agreements on packaging and packaging waste had not existed.

SOCIAL COST-BENEFIT ANALYSIS ANALYTICAL METHOD

The social cost-benefit analysis is based on calculations of how much it costs Norwegian society to recover waste rather than disposing of it in some other way.

Both internal and external costs are included in the analysis. The figure below illustrates the principles we have followed:



29- Cette section provient principalement des documents de l'OCDE
Environment Directorate
Environment Policy Committee
Working Party on National Environmental Policy
Proceedings of OECD Seminar on Extended Producer Responsibility : EPR Program Implementation and Assessment
OECD, 13-14 December 2001

RESULTS OF THE COST-BENEFIT CALCULATIONS

The table below summarises the results of the cost-benefit calculations. The overall social benefits of achieving the operational targets of the agreements are estimated at just over NOK 600 million in 2000. However, this figure is based on a number of underlying assumptions with a high level of uncertainty.”

COST-BENEFIT COST CALCULATIONS

	1996	1997	1998	1999	2000
Brown paper	-389 882	-379 894	-417 680	-395 708	-398 592
Plastic	-139 717	-108 001	-131 051	-183 642	-236 968
Folded carton	-11 126	10 689	-172	-7 120	-10 926
Glass	n.a.	n.a.	1 539	-2 529	-2 515
Beverage cartons	12 593	11 525	3 057	2 271	4 263
Metal	n.a.	n.a.	n.a.	30 446	41 255
Total	-528 133	-465 681	-544 307	-556 2829	-603 483

ALLEMAGNE

POSITIVE EXPERIENCE AND RESULTS WITH THE PACKAGING ORDINANCE

Ten years after the entry into force of the first Packaging Ordinance this policy has proved successful in several fields:

- Manufacturers have changed their packaging habits. Environmentally friendly disposal of packaging is a factor which is indeed taken into account during the production process and is also increasingly used as an advertising argument in competition.
- Due to the differences of the fees charged by the Dual System for different materials changes in the packaging market can be seen. Packaging has become lighter and smaller. Some packaging with higher licence fees (*i.e.* plastics, glass) has been replaced by packaging with lower fees (*i.e.* cardboard). Useless packaging disappeared.
- The use of packaging has been considerably reduced in Germany. In 2000 there were about 1.5 million tonnes less packaging than in 1991, the year the Packaging Ordinance entered into force.
- In the field of transport packaging we are witnessing a trend towards reusable packaging. Examples here is packaging for furniture, food, pharmaceutical products and bicycles.
- Industry has set up a nation-wide collection system for throw-away packaging and has increased its recycling capacities for all packaging material. Since 1993 the “Green Dot System” brought more than 35 million tonnes of used packaging to recycling.

NEGATIVE EXPERIENCE WITH THE PACKAGING ORDINANCE

Despite the positive results with the Packaging Ordinance, there were some initial hurdles to overcome. Initially, a critical situation arose in the field of substance recycling of plastic packaging. Due to the collection zeal of the public, which was very much welcomed, the quantities collected were greater than the recycling capacities available. However, the situation is different now. New technologies emerged in areas where deficits were observed. In 1990 we had a recycling capacity of 20,000 tonnes. This capacity had increased to over 500,000 tonnes in 1996. Due to the European Union’s Packaging Directive most of the packaging material collected will be recycled in Germany. The much-criticised exports to far-away countries had to be stopped by the end of 1997. That is also a sort of control of materials but it is criticised under aspects of liberty of trade.

Talking about experiences it is also necessary to mention some problems for the Duales System Deutschland AG. In the initial phase there were some serious financial problems to be solved. The causes of the financial difficulties include:

- a) “Free riders”, that are firms which do not participate at the dual system but expect that consumer bring their packaging also in the collection bins of this system.
- b) Very often the public also disposes of non-packaging substances via the dual system. The figure here averages beyond 20%, a fact which also contributes towards higher costs for which the system does not obtain any financial recompense.”



**Communauté métropolitaine
de Montréal**

1002, rue Sherbrooke Ouest, bureau 2400, Montréal (Québec) H3A 3L6
Tél. : 514.350.2550 Téléc. : 514.350.2599 www.cmm.qc.ca



Ce document est imprimé sur du papier recyclé à 50 %,
dont 15 % après consommation.